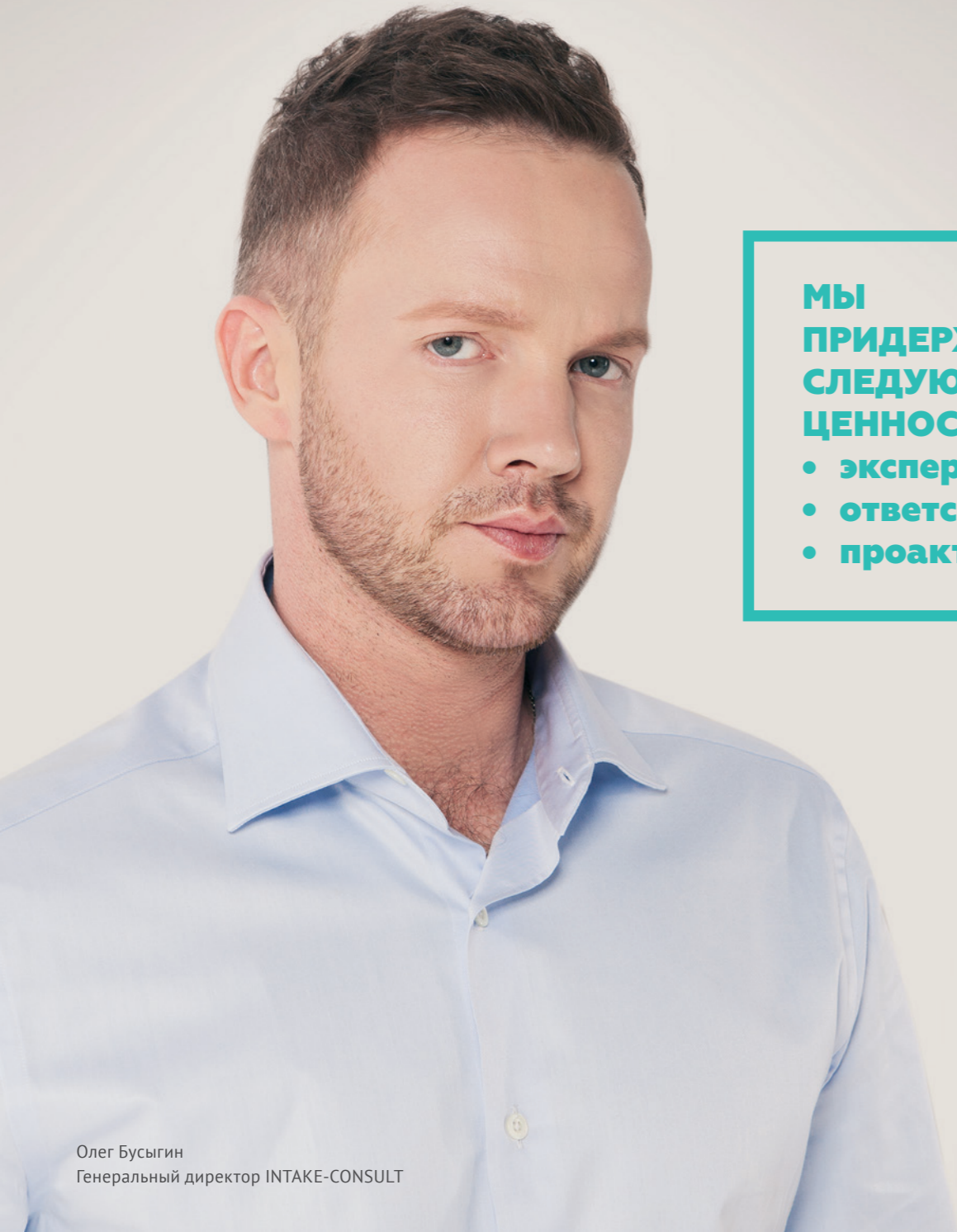


INTAKE-CONSULT
ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИНОСИТ ВАМ
ПРИБЫЛЬ



**Мы помогаем тем,
кто создает будущее России!**



МЫ ПРИДЕРЖИВАЕМСЯ СЛЕДУЮЩИХ ЦЕННОСТЕЙ:

- **экспертность**
- **ответственность**
- **проактивность**

Олег Бусыгин
Генеральный директор INTAKE-CONSULT

Компания INTAKE-CONSULT начала своё развитие как ассоциация консультантов-практиков и бизнес-тренеров в 2006 году. Спустя год была образована постоянная структура.

Сегодня INTAKE-CONSULT – это консалтинговая и тренинговая компания, предоставляющая услуги в сфере управленческого консультирования и обучения персонала организаций.

“ Мы работаем для того, чтобы сохранить и усилить лидерские позиции Вашего бизнеса, оптимизировать бизнес-процессы, развить компетенции персонала, создать идеологию эффективной работы в Вашей организации. ”

Обладая детально проработанным материалом, технологиями обучения, собственными разработками в управленческом консультировании и развитии компетенций персонала, мы реализуем проекты в трёх базовых направлениях:

- управленческое консультирование;
- обучение и развитие персонала;
- формирование корпоративной культуры.

За время работы компании мы накопили успешный опыт сотрудничества с крупнейшими российскими и международными организациями, среди наших клиентов: Газпромнефть, ВЕКА-Рус, Гардиан, SMR, Мосэнергосбыт, Нидан-Соки, Билайн, Внешэкономбанк, Грундфос и др.

Мы убеждены в качестве предлагаемых услуг и транслируем наш лучший опыт для достижения максимального результата в работе.

The company INTAKE-CONSULT started its development in 2006 as an association of consultants-practitioners and business trainers. A year on the constant structure was organized.

Nowadays INTAKE-CONSULT is a consulting and training company that provides services in management advising and personnel training of organizations.

We work to save and enhance the leadership position of your business, optimize the business processes, develop the personnel competency, create the ideology of effective work in your company.

Having deep-laid material, learning technologies, our own workings in management advising and personnel competency development, we implement the projects in three main directions:

- management advising;
- personnel training and development;
- formation of corporate culture.

During the company's activity we have gained the proven experience of cooperation with the largest Russian and international companies, among our clients are: **Gazprom Neft, VEKA Rus, Guardian, SMR, Mosenergosbyt, Nidan Juices, Beeline, Vnesheconombank, Grundfos and others.**

We have a confidence in the quality of proposed services and transmit our best experience to achieve the maximal work result.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ PRINCIPLES OF ACTIVITY



INTAKE-CONSULT стремится распространять наиболее эффективные российские и западные подходы к реализации бизнес-решений наших клиентов.

Каждый проект становится для нас реализованным только тогда, когда мы видим конкретные, измеримые результаты, именно это является конечной целью нашей работы.

“...проект становится для нас реализованным только тогда, когда мы видим конкретные, измеримые результаты...”

Профессионализм тренерского состава, наличие авторских разработок, использование результативных методик, клиентоориентированность, гибкая ценовая политика, отсутствие шаблонов, креативность – всё это направлено на поддержку наших базовых принципов работы:

- **СТРЕМЛЕНИЕ К РЕЗУЛЬТАТУ**
Специалисты INTAKE-CONSULT великолепно владеют теорией, обладают практическим опытом и достигают максимального результата, интегрируя свой лучший опыт и знания.
- **ВОВЛЕЧЁННОСТЬ В БИЗНЕС КЛИЕНТА**
При разработке и реализации проектов специалисты INTAKE-CONSULT стремятся разобраться в деталях бизнеса клиента, чтобы максимально учесть его специфику для достижения запланированного результата.
- **ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К КЛИЕНТУ**
INTAKE-CONSULT предлагает продукт, адаптированный под потребности каждого конкретного клиента.
- **САМОРАЗВИТИЕ**
В поиске путей совершенствования своей работы мы всегда открыты новым знаниям и опыту.
- **ПРАКТИЧНОСТЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ МЕТОДИК**
Наше стремление к результату определяет выбор используемых методик и направления авторских разработок, смысл которых в том, чтобы принести максимальный результат нашим клиентам.

INTAKE-CONSULT aspires to extend the most effective Russian and western approaches to realization of our clients' business solutions.

Every project is considered realized for us when we see concrete, measurable results, and this particular point is the final aim of our work.

“...project is considered realized for us when we see concrete, measurable results...”

Professionalism of our coaching staff, availability of authorial workings, using of effective methods, client-friendly activity, flexible price policy, no templates used, creativity – all this is destined for support of our main working principles:

- **ASPIRATION FOR THE RESULT**
Specialists of INTAKE-CONSULT perfectly know theory, have a good practical experience and reach the maximal result by integrating their best experience and knowledge.
- **INVOLVEMENT IN CLIENT'S BUSINESS**
During the projects' development and realization the INTAKE-CONSULT specialists try to puzzle out all details of the client's business in order to maximally consider its specificity and get the planned result.
- **INDIVIDUAL ATTENTION TO EVERY CLIENT**
INTAKE-CONSULT provides the product adapted for the requirements of every client.
- **SELF-DEVELOPMENT**
Searching for the ways of our work perfection, we are always open for the new knowledge and experience.
- **EFFICIENCY OF METHODS IN USE**
Our aspiration for the result specifies our choice of the used methodologies and directions of authorial workings in order to get the best result for our clients.

ПРЕИМУЩЕСТВА ADVANTAGES



Самым главным свидетельством результативной работы является то, что многие клиенты, принявшие решение о сотрудничестве с INTAKE-CONSULT, остаются в числе наших постоянных клиентов.

The main proof of our effective work is the fact that the most part of our clients that have decided to cooperate with INTAKE-CONSULT, remain among our regular customers.

“**Надёжность сотрудничества с нами – главное свидетельство эффективной работы, в основе которой лежат выработанные за время работы конкурентные преимущества:**

High reliability in cooperation with us is the main evidence of our effective activity based on the worked-out competitive advantages:”

- **ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЭКСПЕРТНОСТИ**

Реализуя долгосрочные проекты в различных отраслях промышленности и сферах бизнеса, нам удалось накопить опыт экспертизы в базовых сферах управления персоналом, коммуникациями, продажами. Это помогает специалистам компании максимально погружаться в специфику клиентских организаций и разговаривать с заказчиком на одном языке.

- **АВТОРСКИЙ ПОДХОД**

Многие используемые в работе методы разработаны непосредственно специалистами INTAKE-CONSULT, отражают особенности российского бизнеса и менталитета, обладают 100% адаптивностью к запросам наших клиентов и направлены на действительное решение задач.

- **МАКСИМАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ К ПОТРЕБНОСТЯМ КЛИЕНТОВ**

Результативность работы – наш базовый приоритет. И мы понимаем, что это возможно только при детальном исследовании и высоком уровне внимания к потребностям клиента. Именно поэтому в стремлении к результативной работе мы поддерживаем высокие стандарты клиентоориентированности.

- **HIGH EXPERT LEVEL**

While executing the long-termed projects in various industries and business spheres we succeeded in collecting the expertise experience in the base spheres of personnel management, communications, and sales. This helps the company's specialists to soak in a specific of clients' organizations and speak the same language with the customer.

- **AUTHORIAL APPROACH**

Many methods used in our work are developed directly by the specialists of INTAKE-CONSULT, indicate the peculiarities of Russian business and mentality; have 100% adaptability to our clients' requests and are directed to the real problem solving.

- **MAXIMUM ATTENTION TO THE CLIENTS' REQUIREMENTS**

Effectiveness in work is our major priority. We realize that the best result is possible under condition of detailed research and heightened attention to the customer's requirements. That's exactly why in aspiration to the effective activity we maintain the high standards of client-friendly activity.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ MANAGEMENT ADVISING

За время работы наши консультанты выработали систему методов и подходов к управленческому консультированию клиентских организаций, отличительной чертой которых является инновационность.

During our activity the consultants of our company have worked out the system of methods and approaches to the management advising of the clients' companies distinguished for their innovativeness.

“ **Эффективность предлагаемой методологии проверена опытом успешной реализации консалтинговых проектов** ”

High reliability in cooperation with us is the main evidence of our effective activity based on the worked-out competitive advantages: ”

Эффективность предлагаемой методологии проверена опытом успешной реализации консалтинговых проектов и определяется её содержанием:

The effectiveness of provided methodology is proved by the successful experience of our consulting projects' realization and is defined by its content:

- **МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКИ**
 - организационная самодиагностика;
 - методы анализа управленческих решений;
 - способы структуризации проблемного поля организации;
 - позиционный анализ организации.
- **МЕТОДЫ ВЫРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**
 - управленческие технологии;
 - консультационные технологии;
 - границы технологизации.
- **СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАДАЧ**
 - методы консультирования работы над стратегией;
 - VISION организации;
 - особенности работы над миссией организации;
 - методы сравнений с конкурентами;
 - методы определения служебных функций;
 - методы формирования управленческих команд;
 - методы разрешения конфликтов в организации;
 - методы развития организационной структуры;
 - методы развития организационной культуры;
 - методы развития клиентской ориентации.

- **METHODS OF ORGANIZATIONAL DIAGNOSTICS**
 - organizational self-diagnostics;
 - analytical methods of management decisions;
 - structuring ways of the company's problem field;
 - positional analysis in organization.
- **METHODS OF SOLUTIONS DEVELOPMENT**
 - managerial technologies;
 - consulting technologies;
 - technification boundaries.
- **SPECIAL METHODS FOR RESOLVING THE MANAGERIAL DECISIONS**
 - consulting methods of strategy development;
 - VISION of the company;
 - peculiarities of working for the company's mission;
 - methods of comparison with the competitors;
 - methods of the service functions definition;
 - methods of the management teams formation;
 - conflict resolution methods for the companies;
 - methods of the organization structure development;
 - methods of the organization culture development;
 - methods of the client orientation development.

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА PERSONNEL TRAINING AND DEVELOPMENT



Развитие компетенций персонала – эффективный инструмент достижения высоких результатов в работе компании. Являясь базовым для компании INTAKE-CONSULT, обучение персонала представлено в пяти направлениях:

- обучающие конференции и семинары;
- деловые игры;
- рабочие совещания;
- корпоративные тренинги;
- управленческие и стратегические сессии.

Personnel competency development is an effective tool for getting the high results in the work of the company. Being the main for the company INTAKE-CONSULT, a personnel training is presented in the five directions:

- educational conferences and seminars;
- business games;
- working meetings;
- corporate trainings;
- managerial and strategic sessions.

“... решения конкретных бизнес-задач на операционном, тактическом и стратегическом уровнях.”

“... of resolving concrete business tasks on operational, tactical, and strategic levels.”

КОНФЕРЕНЦИИ И СЕМИНАРЫ

Методы групповой работы, позволяющие освоить положительный опыт реализации управленческих решений на примере успешных практик известных корпораций. Прекрасная возможность освоить эффективные инструменты решения конкретных бизнес-задач на операционном, тактическом и стратегическом уровнях.

Результаты:

- получение обширного круга знаний в рассматриваемой теме;
- обмен опытом в достижении конкретных целей;
- конкретизация обсуждаемых задач и фокусирование на главном с дальнейшей проработкой.

ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ

Технологии, позволяющие на примере специально разработанных «кейсов» проанализировать ситуации, максимально приближенные к рабочим. Дают участникам возможность осознать свой потенциал, а также направления дальнейшего развития.

РАБОЧИЕ СОВЕЩАНИЯ

Посттренинговые или постдиагностические консультационные сессии с участниками, где появляется возможность проанализировать свою работу и обсудить практическое применение конкретных навыков и инструментов.

CONFERENCES AND SEMINARS

Group working methods enabling to assimilate the positive experience in realization the managerial decisions by the example of the successful practices of well-known corporations. Great possibility to master the effective instruments of resolving concrete business tasks on operational, tactical, and strategic levels.

Results:

- getting the wide knowledge horizon in considered topic;
- exchange of experience in achieving concrete aims;
- specification of discussed problems and focusing on the main with its further working out.

BUSINESS GAMES

Technologies enabling to analyze situations maximally close to “working” ones by the example of specially developed “cases”. Make an opportunity for the participants to recognize their potential, and also directions for further development.

WORKING MEETINGS

Post-training or post-diagnostic consultative sessions with participants, which offer them opportunities to analyze work and discuss practical application of particular skills and tools.

КОРПОРАТИВНЫЕ ТРЕНИНГИ CORPORATE TRAININGS

МЕТОДЫ

Методология работы основана на применении тренинговых упражнений и ролевых игр. Эти мероприятия занимают до 80% времени на тренинге и, как следствие, позволяют сформировать устойчивые навыки.

METHODS

Methodology of work is based on using training exercises and role playing games. These activities take up to 80% of the training time and as consequence enable to form the stable skills.

“Методология работы основана на применении тренинговых упражнений и ролевых игр. Эти мероприятия занимают до 80% времени.”

... to master the effective instruments of resolving concrete business tasks on operational, tactical, and strategic levels.”

ЭТАПЫ РАБОТ:

ЭТАП 1
STAGE 1



ЭТАП 2
STAGE 2



ЭТАП 3
STAGE 3



ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ

Этап 1: Предварительное диагностическое интервью.

Цель: получить информацию об используемых в работе моделях поведения; осуществить анализ мотиваторов; выявить резервы повышения эффективности работы сотрудника. По итогам этапа предоставляется краткий отчет по каждому сотруднику.

Продолжительность: 0,5 ч. – один участник.

Этап 2: Тренинг.

Цель: предоставить участникам программы знания и сформировать навыки использования этих знаний в практических ситуациях.

Продолжительность: от 2-х до 4-х дней в зависимости от темы тренинга.

Этап 3: Пост-тренинг.

Цель: вспомнить технологии, которые были рассмотрены на тренинге. Проанализировать эффективность использования методов в практических ситуациях, скорректировать рабочее поведение участников для получения наибольшего эффекта в работе.

РЕЗУЛЬТАТ:

Устойчивые навыки и модели поведения, направленные на решение актуальных рабочих задач.

STAGES OF WORK:

STAGES DESCRIPTION

Stage 1: Preliminary diagnostic interview.

Aim: to get the information about the behavior models used in work; make the motivators analysis; find out the reserves for improving the effectiveness of the employee's work. According to the results of this stage the brief report for each worker is provided.

Duration: 0,5 hour per one participant.

Stage 2: Training.

Aim: to provide knowledge for the program participants and form skills of using this knowledge in practical situations.

Duration: from 2 to 4 days depending on the topic of the training.

Stage 3: After-training.

Aim: to remember the technologies described in the training, analyze the effectiveness of using the methods in practice situations, to correct the working behavior of the participants in order to get the maximal effect in work.

RESULT:

Stable skills and behavior models directed to the solution of topical problems.

ПРОГРАММЫ КОРПОРАТИВНЫХ ТРЕНИНГОВ

● МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Системный подход в управлении организацией.
2. Стратегический менеджмент.
3. Управление организационными изменениями и развитием.
4. Управление по целям.
5. Проектный подход в управлении.
6. Формирование управленческой команды на основе единых целей и ценностей.
7. Стратегический подход в управлении персоналом организации.
8. Формирование корпоративной культуры.

● МЕНЕДЖМЕНТ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Управление по целям в структурном подразделении.
2. Управление персоналом отдела продаж.
3. Управление проектной группой.
4. Управление персоналом структурных подразделений.
5. Управление персоналом в розничных продажах.
6. Управление персоналом сервисных подразделений.
7. Индивидуальный подход в управлении персоналом.
8. Формирование эффективной команды в подразделениях.
9. Наставничество.
10. Мотивационные инструменты в руководстве.
11. Эффективное взаимодействие в организации.
12. Управление конфликтами.
13. Искусство деловой коммуникации.
14. Эффективное выступление руководителя.
15. Эффективное использование рабочего времени руководителем.

PROGRAMS OF CORPORATE TRAININGS

● ORGANIZATION MANAGEMENT

1. System Approach in Organization Management.
2. Strategic Management.
3. Management of Organizational Changes and Company Development.
4. Management by Objectives.
5. Project Approach in Management.
6. Forming Management Team Based on Unique Goals and Principles.
7. Strategic Approach in the Company Staff Management.
8. Forming the Corporate Culture.

● ORGANIZATION STRUCTURE MANAGEMENT

1. Management by Objectives in Structural Subdivision.
2. Personnel Management in Sales Department.
3. Management of Project Group.
4. Personnel Management in Structural Subdivisions.
5. Personnel Management in Retail Sales.
6. Personnel Management in Service Departments.
7. Individual Approach in Personnel Management.
8. Formation of Effective Team in Business Units.
9. Mentoring.
10. Motivation Tools in Management.
11. Effective Cooperation in Company.
12. Conflicts Management.
13. The Art of Business Communication.
14. Effective Performance of Manager.
15. Effective Use of Work Time by Manager.

“ Наши возможности позволяют профессионально реализовывать 45 различных тренинговых программ, каждая из которых прошла необходимую апробацию и была неоднократно проведена в открытом и корпоративном форматах.

● ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ / МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ

1. Активная продажа.
2. Консультативная продажа.
3. Эффективная работа торгового представителя.
4. Продажа по телефону.
5. Дополнительная продажа в процессе обслуживания.
6. Управление продажами и взаимодействием с клиентами.
7. Управление продажами корпоративным клиентам.
8. Управление розничными продажами.
9. Управление дистрибуцией.

● КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТАМИ, ПОСТАВЩИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ (ДИСТРИБЬЮТОРАМИ И ДИЛЕРАМИ)

1. Формирование партнерских отношений с клиентом.
2. Ведение технических переговоров.
3. Эффективные переговоры с поставщиками и партнерами.
4. Переговоры с дистрибьюторами и дилерами.
5. Телефонные переговоры с представителями клиента.
6. Эффективная работа с ключевыми клиентами.
7. Планирование работы с дистрибьюторами и дилерами.
8. Эффективное обслуживание клиентов.
9. Позитивное рассмотрение жалоб и претензий.
10. Подготовка и проведение презентаций.
11. Эффективное обучение персонала партнёров и клиентов.
12. Мастерство деловой переписки.

” Our abilities enable us to realize professionally 45 different training programs, each of which has passed through the necessary testing and was repeatedly realized in the open and corporate formats.

● EFFECTIVE SALES / SALES MANAGEMENT

1. Active Sale.
2. Consultative Sales.
3. Effective Work of Sales Representative.
4. Phone Sale.
5. Additional Sale in In-Service.
6. Managing Sales and Communication with Customers.
7. Managing Sales to Corporate Customers.
8. Managing the Retail Sales.
9. Managing the Distribution.

● COMMUNICATION WITH CUSTOMERS, SUPPLIERS AND PARTNERS (DISTRIBUTORS AND DEALERS)

1. Forming Partner Relations with Customer.
2. Holding the Technical Negotiations.
3. Effective Negotiations with Suppliers and Partners.
4. Negotiations with Distributors and Dealers.
5. Phone Negotiations with Customers' Representatives.
6. Effective Work with Key Customers.
7. Planning the Work with Distributors and Dealers.
8. Effective Customer Servicing.
9. Positive Considering of Complaints and Claims.
10. Effective Preparation and Holding a Presentation.
11. Effective Training of Partners' and Customers' Personnel.
12. The Mastery of Business Correspondence.

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ

- ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ
- ЗАКРЕПЛЯЕТ ВЫПОЛНЕНИЕ СТАНДАРТОВ КОМПАНИИ
- ОБЕСПЕЧИВАЕТ СИСТЕМНОЕ ПОВЫШЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ПРОГРАММЫ:



БИЗНЕС-ТРЕНИНГ
Business training



ТЕСТИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ
Test of theoretical knowledge



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ФОРМАТЕ КОУЧИНГА
Individual counseling coaching format



ТЕСТИРОВАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ
Testing of practical knowledge



ПРАКТИЧЕСКИЙ МАСТЕР-КЛАСС
Practical workshop

Длительность эффекта достигается за счет оптимальной комбинации форматов, которая формируется под нужды конкретного заказчика.

INTEGRATED PROGRAM FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF SALES

- IMPROVES EFFICIENCY OF MANAGERS
- SECURES THE IMPLEMENTATION OF STANDARDS
- PROVIDES SYSTEMIC INCREASE STAFF COMPETENCE

THE PRINCIPLES OF THE PROGRAM:

The duration of effect is achieved due to the optimal combination of formats, which is formed for the needs of a particular customer.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ MANAGERIAL AND STRATEGIC SESSIONS



“ Предлагаемый метод групповой работы эффективен при проведении организационных изменений, культуральных и идеологических преобразованиях в компании...”

” The provided method of group working is effective at organizational reassignments, cultural and ideological reorganizations in the company...

● УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СЕССИИ:

Предлагаемый метод групповой работы эффективен при проведении организационных изменений, культуральных и идеологических преобразованиях в компании, при необходимости активного вовлечения в процесс изменений большого количества сотрудников и их мотивации на достижение результата.

● СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ:

Наиболее эффективный метод групповой работы с использованием активных форм генерации идей. С помощью стратегической сессии могут быть достигнуты следующие результаты:

- анализ текущей организационной ситуации;
- определение приоритетных направлений развития организации;
- развитие управленческих команд;
- развитие инновационного мышления;
- разработка материала для внедрения изменений в организации.

● РЕЗУЛЬТАТЫ:

- выработка эффективных решений на уровне стратегического и тактического управления;
- разработка конкретных продуктов (стратегия, регламент, стандарт, кодекс и пр.);
- снижение уровня противоречий и расхождений на уровне мнений и позиций участников сессий.

● MANAGERIAL SESSIONS:

The provided method of group working is effective at organizational reassignments, cultural and ideological reorganizations in the company, when it's necessary to involve actively the large quantity of staff to the changing process and motivate them for getting the result.

● STRATEGIC SESSIONS:

Is the most effective method of the group work with using of the active forms for ideas generation. Strategic session may help in getting the following results:

- analysis of the current organizational situation;
- definition of the priority directions in the company's development;
- development of managerial teams;
- development of innovative thinking;
- making the material for the changes' implementation in the organization.

● RESULTS:

- working out the effective solutions on the level of strategic and tactical management;
- development of particular products (strategy, regulations, standard, code and others);
- recession of conflicting and mismatching level on the groove of opinions and positions of the session participants.

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

FORMATION OF CORPORATE CULTURE



“ **Ценности, нормы, отношения, которые объединяют сотрудников, образуют корпоративную культуру, которая, значительно определяя эффективность работы компании в целом, нуждается в развитии и совершенствовании.** ”

Являясь одним из направлений управленческого консультирования, формирование идеологии организации заслуживает отдельного рассмотрения. Технология формирования корпоративной культуры прошла значительные испытания на пути становления и представлена именно в том виде, в котором она может принести максимальный результат.

● НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ:

- определение ценностного профиля компании;
- проектирование мероприятий, направленных на поддержку ценностей компании;
- интеграция ценностей компании с ценностями персонала.

● АЛГОРИТМЫ РАБОТЫ:

1. Определение структуры проблемного поля организации и принятие решения о сборе данных.
2. Выявление фактов и сбор данных.
3. Анализ фактов.
4. Обратная связь, отчёты и выводы, сделанные на основании диагноза.
5. Формирование образа желаемого будущего организации.
6. Разработка ценностного профиля, направленного на поддержку желаемых изменений.
7. Проектирование и организация модерационных сессий с персоналом предприятия, выработка мероприятий, поддерживающих корпоративные ценности.
8. Закрепление и поддержка корпоративных ценностей на уровне организационного порядка предприятия.

Результат: Реально работающая на цели бизнеса идеология, объединяющая усилия персонала всех уровней в достижении желаемого результата работы компании.

“ **Values, norms, relations that unite the employees, form the corporate culture that needs a development and improvement, as they significantly define the effectiveness of company's work in totality.** ”

Being one of the managerial consulting directions, formation of corporate culture deserves an individual review. On the way of its formation the foundation technology of the corporate culture has passed through the marked checkout and now it's represented in the exact form for the best result.

● WORKING STANDS FOR THE CORPORATE CULTURE FORMATION:

- defining the company profile of values;
- planning the activities for supporting the company values;
- integrating the company values with the values of staff.

● WORK ALGORITHMS:

1. Structure determination of the company's problem field and making decisions for the data gathering.
2. Factors detection and data gathering.
3. Factor analysis.
4. Feedback, reports and conclusions based on the diagnosis. Building the image of the company's desired future.
5. Working out the profile of values, aimed at supporting of the desired changes.
6. Planning and organizing the modeling sessions with the company staff, planning the activities supporting the corporate values.
7. Consolidation and support of the corporate values on the level of organizational order in the company.

Result: Ideology, really working for the business purposes, uniting the efforts of the employees in all levels for achievement the desired result in the company work.

СРЕДИ РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

- **«НИДАН СОКИ»**, Группа компаний Coca-Cola, производство и продажа соков, г. Москва. Консалтинговый проект «Формирование корпоративной культуры». *Продолжительность – 1 год, участники – 200 чел.*
- **«МОСЭНЕРГОСБЫТ»**, г. Москва. Обучение топ-менеджмента и линейных руководителей методам эффективного планирования деятельности подразделений. Разработка и проведение модерационных сессий по формированию стандартов управления. *Продолжительность – 2 мес., участники – 30 чел.*
- **«ВНЕШЭКОНОМБАНК»**, г. Москва. Разработка программы и проведение обучения сотрудников депозитария. Разработка и внедрение регламента эффективного взаимодействия с внешними и внутренними клиентами. *Продолжительность – 1 мес., участники – 20 чел.*
- **«БИЛАЙН»**, представительство в Санкт-Петербурге. Разработка регламента взаимодействия с арендодателями помещений под установку телефонных станций. Проведение соответствующего обучения в формате семинаров и бизнес-тренингов. *Продолжительность – 5 дн., участники – 16 чел.*
- **«МОСЭНЕРГОСБЫТ»**, г. Москва. Проведение стратегической сессии с Топ-менеджментом компании «Стратегия взаимодействия с подрядными организациями». *Продолжительность – 6 дн., участники – 60 чел.*

AMONG THE IMPLEMENTED PROJECTS

- **“NIDAN JUICES”**, The Coca-Cola Group, juices production and distribution, Moscow. Consulting project “Formation of Corporate Culture”. *Duration – 1 year, participants – 200.*
- **“MOSENERGOSBYT”**, Moscow. Teaching top and line management the methods of effective planning the departments work. Development and execution of the moderating sessions to form the management standards. *Duration – 2 months, participants – 100.*
- **“VNESHECONOMBANK”**, Moscow. Program development and training of the depository staff. Creation and implementation of the schedule for the effective cooperation with internal and external customers. *Duration – 1 month, participants – 20.*
- **“BEELINE”**, mission in St. Petersburg. Schedule development for cooperation with the lessors of the premises meant for the calling exchange installations. Organization of proper learning in format of seminars and business trainings. *Duration – 5 days, participants – 16.*
- **“MOSENERGOSBYT”**, Moscow. Organization of the strategic session with the top management of the company – “Strategy of cooperation with contracting organizations”. *Duration – 6 days, participants – 60.*



- **«ZARA»**, сеть магазинов одежды, г.Москва. Проведение программы «Управление персоналом» для менеджеров сети, обучение продавцов навыкам продаж и сервиса по программе «Консультативные продажи». *Продолжительность – 6 мес., участники – 100 чел.*
- **«НИДАН СОКИ»**, Группа компаний Coca-Cola, г. Москва. Организационная диагностика в формате групповой работы с Топ-менеджментом. Проведение тренинговых программ: «Лидерство в управлении», «Эффективная деловая коммуникация». *Продолжительность – 3 мес., участники – 100 чел.*
- **«СТЭП»**, генподрядная компания, г. Санкт-Петербург. Анализ управленческой документации, внутренней и внешней переписки компании с целью её оптимизации. Разработан курс дистанционного обучения «Мастерство деловой переписки», организовано обучение и проведена оценка его результативности. *Продолжительность – 3 мес., участники – 80 чел.*
- **«СПАРКС»**, производство и оптовая дистрибуция кухонной встраиваемой техники, г. Рязань. Диагностика организационной структуры, реструктуризация компании, оптимизация бизнес-процессов. Реализация стратегической сессии с Топ-менеджментом компании «Формирование и развитие дилерской сети». *Продолжительность – 1 мес., участники – 15 чел.*
- **«ПРАГМАТИК»**, продажа канцелярских товаров, г. Москва. Внедрение системы наставничества в торговых подразделениях компании. Проведение программы обучения «Инструменты коучинга и наставничества в развитии персонала». Внедрение в практику повседневной управленческой деятельности методологии коучинга. *Продолжительность – 1 мес., участники – 20 чел.*
- **«ПОСТЕР»**, продажа наружной рекламы, г. Санкт-Петербург. Разработка эксклюзивной программы «Мастерство деловой переписки», проведение серии тренингов для линейных руководителей и рядовых сотрудников. *Продолжительность – 3 мес., участники – 50 чел.*



- **«ZARA»**, Moscow clothing store chain. Implementation of the program “Human Resource Management” for network managers, vendors sales skills training and service program “consultative selling”. *Duration – 6 months, participants – 100.*
- **“NIDAN JUICES”**, The Coca-Cola Group, Moscow. Organizational diagnostics in the format of group working with the top-management. Holding the training programs: “Leadership in Management”, “Effective Business Communication”. *Duration – 3 months, participants – 100.*
- **“STEP”**, general contract company, St. Petersburg. Analysis of the management documentation, internal and external correspondence of the company for their optimization. The course of distance learning named “Mastership of Business Correspondence” was developed, studying process was organized and its effectiveness was evaluated. *Duration – 3 months, participants – 80.*
- **“SPARKS”**, production and wholesale distribution of the kitchen built-in appliances, touristic services, Ryazan. Diagnostics of organizational structure, restructuring of the company, optimization of the business-processes. Realization of the strategic session with the company’s top management – “Organization and development of the dealer system”. *Duration – 1 month, participants – 15.*
- **“PRAGMATIC”**, office supplies distribution, Moscow. The system of guidance introduction in the company’s trading divisions. Organization of the learning program: “Coaching and guidance tools in the staff development”. Reduction the coaching methodology into the practice of day-to-day management. *Duration – 1 month, participants – 20.*
- **“POSTER”**, sale of outdoor advertising in St. Petersburg. Development of an exclusive program “Mastery of business correspondence”, a series of trainings for line managers and employees. *Project duration – 3 months, participants – 50.*

СПЕЦПРОЕКТ «ОКОННЫЕ СИСТЕМЫ»

- **«ВЕКА»**, производство и продажа пластикового профиля (головной офис в Германии), г. Москва. Разработка концепции обучения торгового персонала компаний-дистрибьюторов (более 200 компаний на территории России и стран СНГ).

Проведение обучения в формате бизнес-тренинга в городах: Санкт-Петербург, Петрозаводск, Нижний Новгород, Владимир, Ярославль, Уфа, Новосибирск, Тюмень и др.

*Продолжительность – 6 лет,
участники – более 400 чел.*

- **ОКОННЫЙ ЗАВОД «ЧЕМПИОН»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Санкт-Петербург. Обучение линейных сотрудников отдела продаж методам эффективных продаж, а также реализация долгосрочной программы повышения управленческих навыков с руководителями и топ-менеджерами.

*Продолжительность проекта – 9 месяцев,
участники – 30 чел.*

- **ОКОННЫЙ ЗАВОД «ЛАБРАДОР»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Санкт-Петербург. Обучение линейных сотрудников отдела продаж методам эффективных продаж, а также реализация проекта навыковый коучинг и индивидуальное консультирование.

*Продолжительность проекта – 9 месяцев,
участники – 70 чел.*

SPECIAL PROJECT «WINDOW SYSTEM»

- **«ВЕКА»**, production and distribution of plastic extrusion (headquarters in Germany), Moscow. Studying conception development of the sales staff in the distributing companies (over 200 companies in Russia and CIS).

Learning in the business training format in the following cities: St. Petersburg, Petrozavodsk, Nizhny Novgorod, Vladimir, Yaroslavl, Ufa, Novosibirsk, Tyumen and others.

*Duration – 1 year,
participants – over 400.*

- **WINDOW PLANT «CHAMPION»**, production and sale of plastic windows in St. Petersburg. Education employees linear sales methods effective sales and implementation of a long-term program to improve the management skills to managers and senior managers.

*Duration – 9 months,
participants – 30.*

- **WINDOW PLANT «LABRADOR»**, production and sale of plastic windows in St. Petersburg. Education linear employees sales techniques of effective sales, as the project navykovy coaching and individual counseling.

*Duration – 9 months,
participants – 70.*



- **«ОКНА ПЕТЕРБУРГА»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Санкт-Петербург. Обучение линейных сотрудников отдела продаж методам эффективных продаж, а также реализация долгосрочной программы повышения управленческих навыков с руководителями и топ-менеджерами, долгосрочное планирование, формирование корпоративной культуры.

*Продолжительность проекта – 1 год,
участники – 50 чел.*

- **«ОКНА ВЕКА»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Санкт-Петербург. Обучение линейных сотрудников отдела продаж методам эффективных продаж, а также реализация программы навыковый коучинг и индивидуальное консультирование.

*Продолжительность проекта – 1 месяц,
участники – 16 чел.*

- **«СТЕКЛОВ»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Санкт-Петербург. Обучение линейных сотрудников отдела продаж методам эффективных продаж.

*Продолжительность – 3 мес.,
участники – 15 человек.*

- **«ОКНА РОСТА»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Москва. Обучение менеджеров по продажам проводилось в сочетании с индивидуальным консультированием, направленным на повышение эффективности работы по продаже.

*Продолжительность – 1 год,
участники – 150 человек.*

- **«ЭКООКНА»**, производство и продажа металлопластиковых окон, г. Москва. Обучение линейных руководителей компании базовым навыкам управления и коммуникации.

*Продолжительность проекта – 3 мес.,
участники – 15 чел.*



- **«WINDOWS OF ST. PETERSBURG»**, production and sale of plastic windows in St. Petersburg. Education employees linear sales methods effective sales and implementation of a long-term program to improve the management skills to managers and top managers, long-term planning, the formation of corporate culture.

*Duration – 1 year,
participants – 50.*

- **«WINDOWS WEKA»**, production and sale of plastic windows in St. Petersburg. Education employees linear sales methods effective sales and implementation coaching programs and individual counseling.

*Duration – 1 month,
participants – 16.*

- **«GLASS»**, production and sale of plastic windows in St. Petersburg.

Education employees linear sales methods effective sales.

*Duration – 3 months,
participants – 15.*

- **«WINDOWS OF GROWTH»**, the production and sale of plastic windows in St. Petersburg. Training of sales managers carried out in conjunction with individual counseling aimed at improving the effectiveness of the sale of the work.

*Duration – 1 year,
participants – 150.*

- **«ЕКООКНА»**, production and sale of plastic windows Moscow. Training line managers of basic management and communication skills.

*Duration – 3 months,
participants – 15.*

СПЕЦПРОЕКТ «СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

- «ГАЗПРОМНЕФТЬ - СМ», г. Москва. Формирование и реализация концепции обучения персонала компании. Внедрение системы многофакторной оценки результатов работы торгового персонала. Разработка стандартов обслуживания клиентов отделом клиентского сервиса.

Продолжительность – 1 год, участники – 80 чел.

- «ТНК-ВР», г. Москва. Разработка программы подготовки молодых специалистов. Разработка программы наставничества. Реализация программ в представительствах компании: Нижневартовск, Тюмень, Нягань и др.

Продолжительность – 10 мес., участники – более 200 чел.

- «ГАЗПРОМНЕФТЬ ЛУБРИКАНТС УКРАИНА», производство и продажа смазочных материалов, г. Киев. Формирование и реализация концепции обучения эксклюзивных торговых представителей компании.

Продолжительность – 3 мес., участники – 50 чел.

- «ГАЗПРОМНЕФТЬ - СМ», производство и продажа смазочных материалов в России и СНГ, г. Москва. Разработка методологии обучения эксклюзивных торговых представителей компании по продуктовым направлениям. Реализация обучения в формате тренингов и конференций.

Продолжительность – 1 год, участники – 100 чел.

SPECIAL PROJECT «LUBRICANTS»

- “GAZPROM NEFT LUBRICANTS”, Moscow. Formation and implementation of the concept for the company staff training. Adoption of the multi-factor assessment system for the work results of the sales staff. Development of the client servicing standards in the customer service department.

Duration – 1 year, participants – 80.

- “ТНК-ВР”, Moscow. Program development for the young professionals training. Working out the guidance program. Realization of the programs in the company’s missions: Nizhnevartovsk, Tyumen, Nyagan, etc.

Duration – 10 months, participants – over 200.

- “GAZPROM NEFT LUBRICANTS UKRAINE”, production and distribution of oil products, Kiev. Formation and realization of the educational concepts for the company’s sales representatives.

Duration – 3 months, participants – 50.

- “GAZPROM NEFT LUBRICANTS”, production and distribution of oil products in Russia and CIS, Moscow. Development of education methodology for the company exclusive sales representatives of the product directions. Learning realization in the form of trainings and conferences.

Duration – 1 year, participants – 100.

- «NIS», нефтепереработка, производство и продажа смазочных материалов, г. Белград, Сербия. Обучение линейных руководителей методам эффективного управления персоналом, применения мотивационных инструментов в руководстве.

*Продолжительность проекта – 1 нед.,
участники – 30 чел.*

“Более 70 дистрибьюторов по продаже смазочных материалов по всей России прошли обучение в рамках корпоративной тренинговой программы «Эффективные продажи смазочных материалов».

- «ГАЗПРОМНЕФТЬ – СМ», г. Москва. Обучение маркетологов дистрибьюторской сети навыкам продвижения в условиях ограниченного бюджета.

*Продолжительность проекта – 6 мес.,
количество участников – 80 человек.*

- ТД «РОСИНВЕСТ» – Челябинск,
- «РПТК» – Москва,
- «ОЙЛСИТИ» – Волжский,
- «МЕГА ОЙЛ» – Нижний Новгород,
- «ЯСМ» – Якутск,
- «ЭЛТОН» – Новосибирск,
- «АЛТАЙ-ОЙЛ» – Барнаул,
- «УНХК» – Оренбург,
- «ПРОФИ-СМ» – Уфа,
- «ГК РЕОТЕК» – Пенза,
- «АВТОГРАД-ОЙЛ» – Набережные Челны,
- ТД «ТЕХСНАБКОМПЛЕКТ» – Самара,
- ТД «СИБИРЬ-ОЙЛ» – Новокузнецк, и другие.

Более 70 дистрибьюторов по продаже смазочных материалов по всей России прошли обучение в рамках корпоративной тренинговой программы «Эффективные продажи смазочных материалов».

*Продолжительность программы – 1 год,
количество участников – более 500.*

- «NIS» - oil processing, manufacture and sale of lubricants, Belgrade, Serbia. Training line managers on the effective personnel management, use of motivational tools in the manual.

*Duration – 1 week,
participants – 30.*

More than 70 distributors for the sale of lubricants across Russia have been trained as part of the corporate training program «Effective sales of lubricants.»

- “GAZPROM NEFT LUBRICANTS”, Moscow. Education marketing distribution network skills progress in a limited budget.

*Duration – 6 months,
participants – 80.*

- TD “ROSINVEST” – Chelyabinsk,
- “RPTK” – Moscow,
- “OYLSITI” – Volzhsky
- “MEGA OIL” – Nizhny Novgorod,
- “NRC” – Yakutsk,
- “ELTON” – Novosibirsk,
- “ALTAI-OIL” – Barnaul,
- “UNHK” – Orenburg,
- “PRO-CM” – Ufa,
- “GC REOTEK” – Penza,
- “AUTOGRAD-OIL” – Naberezhnye Chelny,
- TD “TEHSNABKOMPLEKT” – Samara,
- TD “SIBERIA-OIL” – Novokuznetsk, and others.

More than 70 distributors for the sale of lubricants across Russia have been trained as part of the corporate training program “Effective sales of lubricants.”

*Duration – 1 year,
participants – more than 500.*



СПЕЦПРОЕКТ «ПРОИЗВОДСТВО»

- **«РЯЗАНСКИЙ РАДИОЗАВОД»**, г. Рязань.
Разработка и внедрение системы долгосрочного планирования производства. Обучение топ-менеджмента, линейных руководителей.
*Продолжительность – 2 мес.,
участники – 40 чел.*
- **«РОСАТОМ»**, г. Москва
Реализация программы «Наставничество» с целью внедрения стандартов обучения молодых специалистов.
*Продолжительность – 1 год,
участники – 100 чел.*
- **«СИЛОВЫЕ МАШИНЫ»**, г. Санкт-Петербург.
Проведение стратегических сессий с инженерно-техническим персоналом.
*Продолжительность – 3 мес.,
участники – 200 чел.*
- **«КИРОВСКИЙ ЗАВОД»**, г. Санкт-Петербург.
Реализована комплексная программа формирования управленческих навыков персонала, обучение мастеров производственных участков.
*Продолжительность – 1 мес.,
участники – 15 чел.*

SPECIAL PROJECT «PRODUCTION»

- **“RYAZAN RADIO MANUFACTURER”**, Ryazan.
Development and introduction of the long-range planning system for the production. Top and line management teaching.
*Duration – 2 months,
participants – 40.*
- **“ROSATOM”**, Moscow
The program “Mentoring” in order to introduce young specialists training standards.
*Duration – 1 year,
participants – 100.*
- **“POWER MACHINES”**, St. Petersburg.
Conduct strategic sessions with the engineering and technical personnel.
*Prodolzhitelnost- 3 months,
participants – 200.*
- **“KIROV FACTORY”**, St. Petersburg.
Implement a comprehensive program for the formation of managerial skills of personnel, training of masters of industrial sites.
*Prodolzhitelnost – 1 month.
Participants – 15.*

- **«ГРУНДФОС»**, г. Москва.
Разработка корпоративной модели компетенций. Формирование концепции обучения торгового персонала, обучение по программам: «Активная продажа», «Консультативная продажа», «Формирование партнёрских отношений с ключевыми клиентами», «Эффективные переговоры по продаже в условиях конкуренции», «Управление проектами», «Управление персоналом отдела продаж». Разработка системы дистанционного контроля результативности обучения.

*Продолжительность – 1 год,
участники – 70 чел.*

- **«ГАРДИАН»**, производство и продажа стекла (головной офис в Великобритании), г. Рязань.
Аудит системы внутренней коммуникации между подразделениями компании. Проведено обучение по программе «Эффективная деловая коммуникация», реализованы пост-тренинговые мероприятия, формализованы правила эффективной деловой коммуникации между подразделениями.

*Продолжительность – 4 мес.,
участники – 90 чел.*

- **«ГРУНДФОС»**, производство и продажа промышленного оборудования (головной офис в Дании), г. Москва.
Обучение линейного персонала компании методам деловой коммуникации в формате переписки. Реализация системы дистанционного контроля результативности обучения.

*Продолжительность – 4 мес.,
участники – 120 чел.*

- **«ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»**, г. Санкт-Петербург
Формирование знаний и навыков в сферах проектного управления, планирования и распределения рабочего времени. Реализованные программы: «Лидерство в управлении», «Управление организационными изменениями и развитием», «Управление по целям», «Стратегия повышения управляемости организации в условиях конкурентного рынка», «Наставничество», «Формирование и развитие организационной культуры». Особый акцент сделан на обучении мастеров производственных участков.

*Продолжительность – 6 мес.,
участники – 120 чел.*

- **“GRUNDFOS”**, Moscow.
Building of the corporative competence model. Formation the conception of the trade personnel training according to the programs: “Active Selling”, “Consultative Selling”, “Building Partnership Relations with Key Customers”, “Effective Sales Negotiations in the Conditions of Competition”, “Projects Management”, “Personnel Management in Sales department”. Realization of the distance control system for the training results.

*Duration – 1 year,
participants – 70.*

- **“GUARDIAN”**, production and realization of glass (headquarters in Great Britain), Ryazan.
Auditing the intercommunication system between the company's subdivisions. The training was provided on the program “Effective Business Communication”, after training activities were realized, the rules of effective business communications among the departments were formalized.

*Duration – 4 months,
participants – 90.*

- **“GRUNDFOS”**, production and distribution of industrial equipment (headquarters in Dania), Moscow.
Teaching the company line management the methods of business communication in the correspondence format. Realization of the distance control system for the training results.

*Duration – 4 months,
participants – 120.*

- **“IZHORA PLANTS”**, St. Petersburg
Formation of knowledge and skills in the areas of project management, planning and distribution of working time. Implemented program: “Leadership in Management”, “Management of organizational change and development”, “Management by objectives”, “Strategy for improving manageability organization in a competitive market”, “Coaching”, “Formation and development of organizational culture.” Particular emphasis is placed on training of industrial masters sites.

*Duration – 6 months,
participants – 120.*



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС В МОСКВЕ

121099, Москва,
Смоленская площадь, дом 3,
Смоленский Пассаж, оф. 782
+7 (495) 937 8404

ФИЛИАЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

197136, Санкт-Петербург,
Большой пр. П.С., дом 76/78, пом. 1, оф. 1
+7 (812) 986 12 46

ФИЛИАЛ В КАЗАНИ

420059, Казань,
Оренбургский тракт, дом 23, оф. 6
+7 (967) 369 31 80